

2023年2月9日
株式会社 JDSC

2023年6月期 第2四半期 決算発表 FAQ

2023年6月期 第2四半期決算に関して、株主・投資家・メディア等の皆様から想定される質問内容、また、個別で頂きました主なご質問について、FAQとして取りまとめております。決算短信及び決算説明資料と合わせてご覧いただけますと幸いです。

[2023年6月期 第2四半期業績 実績]

- Q. 売上高 9.3 億円(累計)について、2022年8月12日に開示された通期見通しに対して進捗率が52~57%だが、ビジネスの実態としても想定通りの着地か？
- A. 既存顧客との取り組み継続および新規顧客の開拓のいずれについても、想定を上回る好調な結果となりました。
- Q. 営業利益 54 百万円(累計)について、2022年8月12日に開示された通期見通し1~20百万円を既に超過しているが、要因は？
- A. 当社のAIソリューション事業に対する旺盛な需要を背景に売上高が好調に推移したことに加えて、上場後に取り組んできた組織変更や徹底したコスト管理の結果として1名あたりの生産性が向上したことによるもので、賞与引当金の計上後でも通期業績目標を上回る営業利益を確保しております。また、積極的に先行投資をする方針である人材関連費用については、2Q累計で11名の新規採用に伴う採用費が想定よりも低く着地しており、利益の上振れ要因となっています。3Q以降も人材関連費用に積極投資を継続していく方針です。
- Q. 原価及び販管費に賞与引当金繰入額が97百万円計上されているが、背景は？
- A. 優秀な人材の採用およびリテンションの目的で、パフォーマンスに応じた報酬制度として全社業績及びチーム単位の業績に連動する賞与制度を採用しております。また、2023年6月期は上場後のストックオプション行使による従業員の離職等の一時的な要素が存在するため、離職せずに成果を創出したメンバーに対しては積極的な還元を実施したいと考えております。現時点では2Q累計の業績から試算した想定金額を賞与引当金として財務諸表に計上しておりますが、実際の賞与支払い額については未決定であり、下期の業績も踏まえつつ決定してまいります。

[2023年6月期 通期業績 予想]

- Q. 2Qまでの結果を受けて通期業績の見通しの修正を行う予定はあるか？
- A. 2Qは好調な結果で通期の営業利益予想を超過したものの、月次や四半期という時間軸で見ると収益が上下に変動するリスクが存在することや、継続的な人材やプロダクトへの積極的な先行投資、組織変更に伴う離職などのリスクも考慮し、通期業績見通しは変更しておりません。
- Q. 売上高16.2～17.6億円について、前期対比で15～25%成長となり、前期までの成長率から鈍化しているように見えるが、理由は？
- A. 当社として今後継続的に達成したい成長率の水準を反映しております。また、上場後に一部の従業員の離職が見込まれたため採用を含めた組織変更を実施しておりますが、その点が業績に及ぼす影響等も勘案しつつ、現在見通すことが可能な範囲にて予想を算出しております。
- Q. 営業利益1～20百万円について、この水準とした背景は？
- A. 全社として営業利益を創出するという規律を持ちつつも、AIプロダクトへの研究開発投資や、優秀なメンバーの採用や育成といった人材投資を積極的に実施していきたいと考えております。また、当社事業・サービスの付加価値を示す売上総利益（粗利益）率は、50%超の水準を安定的に維持しておりますので、先行投資を実施しながらも営業利益を創出することは可能と考えております。
- Q. AIプロダクトごとの業績予想の内訳は？
- A. 個別のAIプロダクトごとの内訳は開示しておりません。当社が取り組むAI/DXの領域は世の中に存在しない新たな取り組みが多く含まれるため、個別の産業ごとにあらゆる可能性を予測することは困難ですが、特定の産業や事業に依存せず多様な収益源を確保する戦略のもと、全社の業績目標を達成していきたいと考えております。
- Q. 連結子会社のファイナンス・プロデュース社（FIP社）の業績影響は？
- A. 当社はFIP社の株式の49%を取得し連結子会社としておりますが、売上・利益は3Qからの連結を予定しており、2Q時点の売上・利益には連結されておられません。のれんの償却費等を考慮した上で当社の3Q以降の連結ベースの利益への影響は軽微と考えております。

[事業内容]

Q. 業績に四半期や月次等の季節変動はあるか？

A. 創業以来の4期について、規則的な季節変動は見受けられませんでした。顧客ごとに予算策定のタイミング等の季節変動があり、3月決算の顧客が多い場合は4—6月の業績が弱含む可能性が一定存在するものの、全社業績においては極端な季節変動は想定しておりません。尚、単価の大きい顧客やプロジェクトの開始時期や契約内容が変更になった場合、月次や四半期で変動する可能性はあり得ます。

Q. 解約率はどの程度か？

A. 社歴が浅くまだ母数が少ないため、解約率は開示しておりませんが、安定運用フェーズに至った後に解約に至った事例は、現時点では一部の例外を除きございません。

Q. フロー型収益とストック型収益の割合は？

A. 現時点においてはフロー型収益の方が多い状況です。DX推進やAI活用が加速する環境下で、ストック型収益を増やすことを目指しつつも、将来のストック型収益拡大につながるフロー型収益の増加も会社としては重要と考えております。また、現状においては個別プロジェクトの状況によりフロー/ストックの割合が大きく変動する可能性があることから、現時点においては具体的な数字は開示しておりません。収益の継続性という観点では、有価証券届出書等で継続顧客※からの売上比率を開示(2021年6月期 73%、2022年6月期 78%)しておりますので、こちらをご覧ください。

※ 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上した顧客

Q. 顧客当たりの売上高は？

A. 2022年6月期において、年間売上500万円以上の主要顧客が全社売上の98%を占めており、その平均売上は約53百万円となっております。当社の事業は、定型的な料金表等による価格設定ではなく、個別プロダクトごとの特徴や創出される定量的な成果等を考慮した柔軟な価格設定をしておりますので、平均数値はあくまで参考値として通期決算時に開示しております。

[AIプロダクト]

- Q. SCM(サプライチェーン)から海事(seawise 社)に注力領域を変更した背景は？
- A. 当社は特定の事業領域に依存せず、幅広い産業において再現性高く成果を創出することを目指す方針であり、全社の投資枠の規律を持ちながらプロダクト開発の注力領域を柔軟に選定しております。足元では2022年11月に設立した seawise 社(三井物産・非公開1社・JDSCの3社合弁)において、船舶に係るデータの業界標準化に向けたデータプラットフォームを開発中であり、開発リソースを積極的に振り向けていく方針です。
- Q. 海事領域の開発中のプロダクトについて教えてほしい。
- A. 事業戦略上、現時点では詳細は非公表とさせていただきます。
- Q. どのプロダクトにも該当しない「その他」の売上構成比が増加している背景は？
- A. 強化に取り組んできた営業組織による新たな産業の開拓が進み、展開領域が広がった結果、「その他」の収益が増加傾向にあります。具体的な中身は非開示となりますが、特定産業の大型案件によるものではなく、多様な産業で多くの新規の顧客との取引が開始しており、今後の当社の事業成長にとってはポジティブなものとして捉えております。開示上の区分変更についても今後検討してまいります。

[組織・人材採用]

- Q. 入社と離職の内訳は？
- A. 本第2四半期決算から、IR資料に正社員数の増加と減少の内訳スライドを追加しておりますので、そちらをご参照ください。2021年11月以降、上場によるアナウンスメント効果で一時的に入社が急増し、組織の急拡大フェーズにおいて一定の離職が発生いたしました。また、2022年12月にストックオプションが行使可能となったことで今後追加的な離職も発生する見込みでありますが、採用の加速、フリーランスの業務委託やインターンの活用、等で対応する方針です。
- Q. 人材採用の状況は？
- A. 2022年12月末の時点で連結ベースの正社員数は71名と、前年対比で5名増加、前期末対比で3名減少、となりました。業務委託パートナーやインターンの積極活用により総リソース量を維持しており、今後も積極的に優秀な人材を採用していく方針ですが、コンサルタントやデータサイエンティスト、エンジニア等の人気職種は獲得競争が激化しており、人材採用エージェント等に支払う手数料が今後上昇するリスクは存在しております。

[戦略投資・アライアンス]

- Q. ファイナンス・プロデュース社との戦略的な資本業務提携及び連結子会社化について、実行に至った背景と今後の連携・シナジー創出の方向性について教えてほしい。
- A. 当社は DX/AI/データサイエンスを事業領域として幅広い産業の大手企業様との取り組みを進めており、多くのプロジェクトにおいて顧客企業の経営トップ層と協議する機会を頂戴しております。産業を代表する大手企業の DX 推進や AI 活用の文脈では、自社リソースだけでなく外部の他社とのアライアンスや出資、M&A といった議論が発生することが多く、ファイナンス・プロデュース社との資本業務提携により当社グループとしてより幅広い領域で顧客企業をご支援することが可能となります。このような戦略的な連携やシナジー創出の可能性をファイナンス・プロデュース社とも共有した結果、本件の実行に至る結果となりました。
- Q. 海事領域の合弁会社 seawise について、実行に至った背景と今後の連携・シナジー創出の方向性について教えてほしい。
- A. 日本は四面環海で資源の乏しい国土であるゆえに、従来より海事産業は重要性の高い領域である一方で、近年ではデジタル化への遅れ、温室効果ガス(GHG)削減をはじめとした環境性能への要求の高まりなど、国際競争における各種課題が指摘されています。当社としては、合弁会社 seawise 株式会社を通じた各種事業展開により、これらの課題解決、延いては海事産業のアップグレード・国際競争力の向上に貢献してまいります。今回は当社と志を共にするパートナー企業様と新たな JV を設立する運びとなりました。

[財務・資本政策]

- Q. 配当や株主優待についての考え方は？
- A. Upgrade Japan という当社ミッションに対し現状の事業規模は依然小さく、AI 活用や DX 推進への需要(市場規模)は非常に大きいため、現在は成長のための人材投資や技術投資を優先するグロースフェーズにあると認識しております。成長投資を最優先で実行する方針のもと、還元も含めた最適なキャッシュアロケーションを検討してまいります。直近の経営環境及び財務状況に鑑みて、2022 年 11 月 8 日に 2 億円を上限とした自己株式取得の実施を決議しており、2022 年 12 月末時点の進捗率は 12%となっております。

以上

本資料に記載されている事項は、2023年2月9日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。社会情勢や経済・経営環境の変化などの事由により変更される可能性があります。

また、投資を行う際には、当社が開示しております法定開示・適時開示資料をご覧いただいたうえで、ご自身で判断いただくようお願いいたします。